



Die Anforderungen an einen modernen Verkäufer:

- ▶ Er ist technischer Berater des Kunden.
- ▶ Er spricht mit seinem Kunden auch über betriebswirtschaftliche Faktoren.
- ▶ Er ist Consulter, der mit einer genauen Analyse für seinen Kunden die passende Lösung entwickelt.
- ▶ Er ist Entertainer, der bei seinen Besuchen dem Kunden eine angenehme, spannende und unterhaltsame Zeit bietet. Der Kunde freut sich auf den Besuch (grießgrämige Sauertöpfe hat er in seinem Unternehmen genug).
- ▶ Er ist Psychologe. Der Kunde schätzt ihn als einfühlsamen, vertrauenswürdigen Zuhörer.
- ▶ Er ist Motivator.
- ▶ Er ist Netzwerker. Er weiß, dass eine solide und dauerhafte Beziehung auf mehreren Säulen steht. Darum knüpft und pflegt er Kontakte zu den Personen, die im Entscheidungsnetzwerk des Kunden vertreten sind.
- ▶ Er ist Eroberer. Er akquiriert kontinuierlich neue Kunden und verlässt sich nicht auf die Bestandskundenpflege.

Verkäufer, die vom Kunden nur über das Produkt und dem Preis definiert werden, sind austauschbar!

„Krise ist ein produktiver Zustand. Man muss ihr nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen!“

Max Fisch

Das zählt immer:

- ▶ Je mehr ein Angebot die Primärbedürfnisse Sicherheit und Bequemlichkeit befriedigt, umso größer ist die Erfolgchance.
- ▶ Sicherheit: Beweisen Sie dem Kunden mit nachprüfbaren Referenzen, dass er bei Ihnen auf der sicheren Seite ist, kein Risiko eingeht.
- ▶ Bequemlichkeit: Überzeugen Sie den Kunden, dass er mit Ihrem Unternehmen, den geringsten Aufwand hat. Dass Sie ihm die Tagesarbeit erleichtern, sparen.

„Verkaufen bedeutet, uninteressierte Kunden zu interessieren. Das erfordert größte geistige Anspannung. Deshalb muss der Verkäufer die Überzeugung haben, eine wirklich anspruchsvolle Aufgabe zu erfüllen.“
Heinz M. Goldmann